

PROFIL PEDAGANG ECERAN DI KAWASAN PERUMAHAN DI DALAM WILAYAH KOTAMADYA BANJARMASIN

H. Akhmad Samhudi*

ABSTRAK

Sektor usaha dan perdagangan menyumbang yang cukup besar pada Produk Domestik Regional Bruto Kalimantan Selatan setelah sektor pertanian. Perantara pedagang eceran salah satu pedagan tanpa merubah bentuk dan jenis barang yang diperdagangkan. Mereka merupakan ujung tombak dari semua pemasar baik yang diproduksi dalam negeri maupun lokal, sehingga posisi mereka sangat strategis. Lokasi usahanya umumnya terdapat pada kawasan perumahan.

Masalah yang dihadapi bagaimana menemukan cara-cara meningkatkan volume penjualan. Untuk itu pelulah dikaji tentang profil perantara pedagang eceran.

Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui gambaran secara umum dan masalah-masalah yang dihadapi oleh perantara pedagang eceran dikawasan perumahan. Sedangkan manfaat penelitian ini sebagai bahan masukan bagi pengambil kebijakan untuk pembinaan perantara pedagang eceran.

Daerah penelitian di Kotamadya Banjarmasin dengan membedakan lima kecamatan dan sampel dipilih sebanyak 100 orang secara *non probability sampling* untuk tiap Kecamatan 25 orang yang terdiri dari 15 orang didaerah pemukiman lama dan 10 orang didaerah pemukiman baru sebagai sumber data primer. Data sekunder diperoleh dari berbagai buku laporan resmi.

PENDAHULUAN

Sektor perdagangan sangat peka terhadap pasang surutnya perekonomian. Data statistic Propinsi Kalimantan Selatan memperlihatkan bahwa sektor usaha perdagangan menyumbang sebanyak 24,45% dari Produk Doemstik Regional Bruto

Kalimantan Selatan, yang merupakan penyumbang terbesar setelah pertanian.

Perantara pedagang eceran sebagai pelaku penjualan tanpa merubah bentuk maupun jenis barang yang diperdagangkan baik barang baru maupun barang bekas dalam jumlah yang besar maupun dalam jumlah kecil. Pada dasarnya perantara pedagang eceran merupakan ujung tombak dari semua pemasaran baik barang yang diproduksi di dalam negri/daerah maupun barang impor. Dengan demikian posisi perantara pedagang eceran sangatlah strategis.

Suatu hasil kajian menunjukkan bahwa sekitar 60% perantara pedagang eceran memilih lokasi usahanya dikawasan perumahan. Barang yang diperdagangkan terutama untuk melayani kebutuhan masyarakat sehari-hari barang kebutuhan Sembilan bahan pokok.

Masalah yang dihadapi oleh perantara pedagang eceran sekarang ini bagaimana menemukan cara-cara dalam usaha meningkatkan volume penjualan perdagangan eceran.

Untuk dapat menemukan cara-cara tersebut perlulah terlebih dahulu dikaji secara mendalam tentang profil perantara pedagang eceran tersebut. Perlulah kiranya dikaji kekuatan dan kelemahan perantara pedagang eceran terlebih dahulu pada masa sekarang ini, sehingga dapat terarah dan tepat dalam melakukan kebijaksanaan-kebijaksanaan untuk masa-masa yang akan datang.

* *Tenaga Pengajar Dpk Kopertis XI pada Fakultas Ekonomi Universitas Islam Kalimantan*

METODE PENELITIAN

Daerah Penelitian

Daerah penelitian dalam wilayah Kotamadya Banjarmasin. Dibedakan antara 5 wilayah kecamatan yakni Banjar Barat, Banjar Timur, Banjar Selatan, Banjar Utara dan Banjar Tengah. Tiap Kecamatan dibedakan dengan daerah perumahan/pemukiman lama dan daerah perumahan/pemukiman baru.

Sumber Data

Data primer diperoleh dari perantara pedagang eceran yang berlokasi di kawasan perumahan. Sedangkan data sekunder diperoleh dari buku-buku laporan Kotamadya Banjarmasin, Kecamatan, Kelurahan, Kandep Perdagangan, Statistik Kotamadya Banjarmasin.

Cara Pengambilan dan Besarnya Contoh (Sampling)

Pengambilan contoh dilakukan secara non probability sampling yakni Quota Sampling. Hal ini dilakukan karena populasi perantara pedagang eceran di kawasan perumahan di Kotamadya Banjarmasin belum diketahui. Strata pertama dilakukan dengan pembagian wilayah Kecamatan sebanyak lima wilayah. Kemudian tiap Kecamatan dibedakan adanya wilayah perumahan/pemukiman lama dan baru. Tiap Kecamatan dipilih sebanyak 25 perantara pedagang eceran yakni 15 di daerah perumahan lama dan 10 di daerah perumahan baru. Dengan demikian jumlah responden perantara pedagang eceran sebanyak 125.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan adalah wawancara disertai dengan daftar pertanyaan yang telah disiapkan terlebih dahulu.

Pengolahan dan Analisis Data

Dari data yang telah dikumpulkan dari sumber primer maupun sekunder ditabulasi, disusun dalam

beberapa table, kemudian diinterpretasikan dalam manajemen pemasaran untuk memberikan gambaran secara umum tentang profil perantara pedagang eceran di kawasan perumahan tersebut. Analisa tersebut secara kualitatif.

Pendekatan yang dilakukan

Dalam penelitian dilakukan kombinasi pendekatan institusional approach dan commodity approach.

PEMBAHASAN

Identitas

Perantara pedagang eceran tersebar di daerah-daerah pemukiman. Barang yang diperdagangkan umumnya barang-barang konvinien yang memang menghendaki dekat dengan konsumen, agar mudah memperolehnya. Oleh sebab itu usaha dagang ini tidak terikat oleh waktu maupun musim.

Pedagang tersebut baik laki-laki maupun perempuan pada berbagai tingkat umur, pendidikan dan jumlah keluarga.

Di Kecamatan Banjar Utara terdapat 60% pedagang perantara eceran adalah perempuan dengan umur rata-rata 35 tahun jarak 24-45 tahun. Pendidikan pedagang 28% Sekolah Dasar, 32% Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama, 36% Sekolah Lanjutan Tingkat Atas dan 4% Sarjana. Jumlah keluarga rata-rata 3 orang dengan jarak 1-5 orang.

Di Kecamatan Banjar Timur terdapat 52% pedagang perantara eceran adalah perempuan dengan umur rata-rata 30 tahun jarak 20-40 tahun. Pendidikan pedagang 24% Sekolah Dasar, 36% Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama, 40% Sekolah Lanjutan Tingkat Atas dan 0% Sarjana. Jumlah keluarga rata-rata 4 orang dengan jarak 1-6 orang.

Di Kecamatan Banjar Selatan terdapat 68% pedagang perantara eceran adalah perempuan dengan umur rata-rata 31 tahun jarak 23-48 tahun. Pendidikan pedagang 36% Sekolah Dasar, 40% Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama, 24% Sekolah Lanjutan Tingkat Atas dan 0% Sarjana. Jumlah keluarga rata-rata 3 orang dengan jarak 1-5 orang.

Di Kecamatan Banjar Barat terdapat 52% pedagang perantara eceran adalah perempuan dengan umur rata-rata 33 tahun jarak 21-49 tahun. Pendidikan pedagang 16% Sekolah Dasar, 40% Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama, 40% Sekolah Lanjutan Tingkat Atas dan 4% Sarjana. Jumlah keluarga rata-rata 3 orang dengan jarak 1-5 orang.

Perantara pedagang eceran ini didominasi oleh kaum perempuan, dengan umur rata-rata 32 tahun, tingkat pendidikan Sekolah Lanjutan Tingkat Atas serta jumlah keluarga rata-rata 3 orang.

Pekerjaan

Terdapat dua macam pekerjaan baik sebagai pekerjaan pokok maupun pekerjaan sampingan. Di Kecamatan Banjar Utara perantara pedagang eceran terdapat 60% merupakan pekerjaan pokok 40% sebagai pekerjaan sampingan. Jam kerja rata-rata 10 Jam sehari dengan jarak 8-13 jam. Alasan utama dalam usaha ini adalah untuk memperoleh penghasilan. Ukuran toko/kios rata-rata dengan luas lantai 2 x 3 meter atau 6 m² dengan jarak 2-8 m². Penjaga kios rata-rata 3 orang dari lingkungan keluarga sendiri, ada yang digaji dan adapula yang tidak digaji, sedangkan yang merupakan orang lain rata-rata 1 orang dan biasanya memperoleh gaji. Lama berusaha rata-rata 4 tahun dengan jarak 1-6 tahun. Selain dari usaha toko/kios kadang-kadang adapula yang berjualan/warung teh atau nasi.

Di Kecamatan Banjar Timur perantara pedagang eceran terdapat 52% merupakan pekerjaan pokok. 48% sebagai pekerjaan sampingan. Jam kerja

rata-rata 12 Jam sehari dengan jarak 10-14 jam. Alasan utama dalam berusaha untuk penghasilan. Ukuran toko/kios rata-rata dengan luas lantai 5 m² dengan jarak 4-7 m². Penjaga kios rata-rata 2 orang dari lingkungan keluarga sendiri, ada yang digaji dan adapula yang tidak digaji, sedangkan yang merupakan orang lain rata-rata 1 orang digaji. Lama berusaha toko/kios ini 4,5 tahun dengan jarak 1-8 tahun. Selain usaha toko/kios tidak terdapat usaha lainnya.

Di Kecamatan Banjar Selatan perantara pedagang eceran terdapat 80% merupakan pekerjaan pokok, hanya 20% sebagai pekerjaan sampingan. Jam kerja rata-rata 10 Jam sehari dengan jarak 8-13 jam. Alasan utama dalam berdagang untuk memperoleh penghasilan. Ukuran toko/kios rata-rata dengan luas lantai 5 m² dengan jarak 4-7 m². Penjaga kios rata-rata 2 orang dari lingkungan keluarga sendiri, ada yang digaji dan adapula yang tidak digaji, sedangkan yang merupakan orang lain rata-rata 1 orang yang mendapat gaji. Lama berusaha rata-rata 10 tahun. Selain usaha toko/kios tidak terdapat usaha lainnya.

Di Kecamatan Banjar Barat perantara pedagang eceran terdapat 72% merupakan pekerjaan pokok, 28%. Jam kerja rata-rata 11 Jam sehari dengan jarak 8-14 jam. Alasan utama dalam berdagang untuk memperoleh penghasilan. Ukuran toko/kios rata-rata luas lantai 6 m² dengan jarak 4-9 m². Penjaga kios rata-rata 2 orang dari lingkungan keluarga sendiri, sedangkan yang merupakan orang lain rata-rata 1 orang mendapat gaji. Lama berdagang rata-rata 6 tahun dengan jarak 1-9 tahun. Selain usaha toko/kios tidak terdapat usaha lainnya.

Pekerjaan Lain

Berbagai pekerjaan lain selain dari perantara pedagang eceran yang dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. Pekerjaan Lain Selain Perantara Pedagang Eceran (Responden)

No	Pekerjaan Lain	Kecamatan				
		Bj. Ut	Bj. Tim	Bj. Sel	Bj. Bar	Bj. Tgh
1	Sopir Taksi	-	-	-	1	1
2	Toko dilain tempat	1	-	1	2	3
3	Pegawai Negeri	2	-	-	5	5
4	Tukang Kayu	-	1	-	-	-
5	Toko Kayu	-	1	2	-	1
6	Sasta	-	5	3	1	5
7	Pembuat kue	3	1	-	-	1
8	Menjahit	2	1	-	-	-
9	Percetakan	-	-	1	-	1
Jumlah		8	9	7	13	17

Sumber: Diolah dari data primer

Pekerjaan lain dari perantara pedagang eceran pada lingkungan keluarga responden seperti terlihat pada tabel tersebut diatas di Kecamatan Banjar Utara terdapat 32%, di Kecamatan Banjar Timur sebanyak 32%, di Kecamatan Banjar Selatan sebanyak 28%, di Kecamatan Banjar barat sebanyak 52%, dan di Kecamatan Banjar Tengah sebanyak 68%. Anggota keluarga yang lebih banyak aktif pada pekerjaan lainnya di Kecamatan Banjar Utara dan di Kecamatan Banjar Timur. Pekerjaan lain yang paling disukai adalah pekerjaan swasta kerja bebas, kemudian pegawai negeri.

Faktor Pendorong Menjadi Perantara Pedagang

Berbagai factor yang mendorong untuk menjadi perantara pedagang eceran yang dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2. Faktor-Faktor Pendorong (Responden)

No.	Faktor Pendorong	Kecamatan				
		Bj. Ut	Bj. Tim	Bj. Sel	Bj. Bar	Bj. Tgh
1.	Tambahan hasil	18	19	9	11	10
2.	Ingin jadi agen	1	-	-	-	1
3.	Mengisi waktu	1	-	-	1	-
4.	Nafkah keluarga	5	3	5	1	5
5.	Mempermudah hubungan	-	2	-	4	-
6.	Belajar bisnis	-	1	-	2	-
7.	Kemauan sendiri	-	-	1	3	-
8.	Tidak dapat pekerjaan lain	-	-	1	3	-
9.	Ada modal	-	-	1	-	5
10.	Membantu suami	-	-	8	-	4
Jumlah		25	25	25	25	25

Sumber: Diolah dari data primer

Izin Usaha

Izin usaha bagi perantara pedagang eceran baik di Kecamatan Banjar Utara, di Kecamatan Banjar Timur, di Kecamatan Banjar Selatan dan di Kecamatan Banjar Barat adalah sebagai berikut:

Tabel 3. Izin Usaha

No.	Faktor Pendorong	Izin Usaha	
		Ada	Tidak
1.	Banjar Utara	7	13
2.	Banjar Timur	3	12
3.	Banjar Selatan	4	11
4.	Banjar Barat	9	16
5.	Banjar Tengah	20	5

Sumber: Diolah dari data primer

Pembinaan Usaha

Pembinaan usaha di Kotamadya Banjarmasin hamper tidak pernah dilakukan. Sebanyak 98% dari responden belum pernah mengikuti ceramah maupun penataran untuk pembinaan usahanya.

Terdapat 2% yang pernah mengikuti ceramah pembinaan usaha yakni ada yang diperoleh di daerah lain diluar Kotamadya Banjarmasin, dan ada yang diperoleh diinstansinya sendiri.

Usaha perantara pedagang eceran terlihat tumbuh dengan sendirinya tanpa adanya pembinaan usaha. Banyak lembaga maupun instansi yang mempunyai potensi pembinaan seperti PKK, perguruan tinggi, Kantor Perdagangan dan lain-lain dapat dimanfaatkan.

KESIMPULAN

Perantara pedagang eceran didominasi oleh kaum perempuan, dengan umur rata-rata 32 tahun, tingkat pendidikan rata-rata Sekolah Lanjutan Atas serta jumlah keluarga rata-rata 3 orang.

Usaha toko/kios merupakan pekerjaan pokok yang dapat memberikan penghasilan untuk menghidupi keluarganya; hanya sebagian kecil saja yang merupakan pekerjaan sampingan. Jam

kerja dari pagi sampai malam. Ukuran toko/kios rata-rata kecil sehingga ruang gerak sangat sempit. Penjaga umumnya dari lingkungan keluarga sendiri dan telah berusaha rata-rata 5 tahun.

Pemilikan toko/kios umumnya milik sendiri. Bagi yang menyewa pembayaran selalu dibayar dimuka. Lokasi toko/kios umumnya merupakan bagian dari rumah dan dekat dengan persimpangan jalan. Jarak toko/kios dengan pasar terdekat 365-850 meter, sedangkan dengan supplier 425-1.560 meter. Hubungan dengan supplier umumnya hubungan jual beli, dimana barang diambil sendiri oleh pedagang toko/kios terdapat banyak diwilayah padat penduduk.

Barang yang diperdagangkan adalah barang kebutuhan sehari-hari seperti bahan makanan dan minuman, gula, tepung terigu, garam dan lain-lain.

DAFTAR PUSTAKA

Agus Sumarno Idris, Sucherly dan Hidayat, 1996, Studi Tentang Pola Retail Business di Wilayah DKI Jakarta.

Drs. Basu Swastha DH, 2002, Manajemen Pemasaran Modern, Liberty, Yogyakarta.

Hidayat, 1997, Peranan dan Profil serta Prospek Perdagangan Eceran dalam Pembangunan, Prisma.

Drs. H. Mursid, 2000, Diklat Kuliah Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi Unlam.

Panglaykim-Hazil, 1989, Marketing Suatu Pengantar, PT. Pembangunan, Jakarta.

H. Brinnen, 1988, Succesful Marketing For Your Small Business.